

**LECCIONES RECIENTES DE PROGRAMAS
DE CREDITO A MICROEMPRESAS**

Richard L. Meyer

Diciembre 1992

Proyecto Servicios Financieros
Ohio State University
y
Academia de Centroamérica
Costa Rica

Rural Finance Program
Department of Agricultural Economics
and
Rural Sociology
The Ohio State University
2120 Fyffe Road
Columbus, Ohio 43210-1099

Abstract

Donor agencies have actively supported microenterprise programs during the past decade. Several evaluations have been conducted and identified their successes and failures. A particularly good evaluation was done by the U.S. Agency for International Development. This paper summarizes the highlights of this evaluation, identifies the characteristics of successful projects and discusses eight policy issues concerning microenterprise development.

LECCIONES RECIENTES DE PROGRAMAS DE CREDITO A MICROEMPRESAS¹

Richard L. Meyer²

I. Introducción

En los últimos años, las agencias internacionales y los especialistas en desarrollo le han puesto una atención considerable a las empresas rurales no agrícolas. Las microempresas y las empresas de pequeña escala han sido también tema de muchos estudios recientes. Parte de este interés se debe al reconocimiento creciente de que las estrategias de industrialización moderna en gran escala de las décadas anteriores fracasaron en resolver muchos problemas de subempleo y pobreza (Liedholm y Mead).

En los últimos años una visión bastante popular ha sido considerar el apoyo a las microempresas como una manera efectiva de estimular la contribución del sector privado al crecimiento y a objetivos de equidad en los países en desarrollo. Organizaciones no gubernamentales (ONGs) y organizaciones privadas de desarrollo (OPD) han llegado a ser especialmente activas en apoyar los programas de crédito, entrenamiento y asistencia técnica para las empresas rurales y urbanas de pequeña escala. Las agencias internacionales han

¹ Traducción por Silvia Cuevas, revisada por Claudio González Vega, para uso en el Proyecto Servicios Financieros en Costa Rica, del artículo "Lessons Learned and Experiences of Recent Microenterprise Projects in Developing Countries", presentado en el Seminario Internacional sobre Programas y Estrategias de Crédito para el Desarrollo de la Agricultura, en Santiago de Chile, Diciembre de 1991. El autor agradece a Nelson Aguilera Alfred sus comentarios a una versión anterior.

² Profesor de Economía Agrícola en Ohio State University.

canalizado una parte importante de su apoyo financiero a las ONGs y OPD en lugar de a las agencias del gobierno.

Existe un debate considerable acerca de la manera apropiada de proporcionar apoyo a las microempresas. Muchos programas han recomendado tasas de interés bajas y otros subsidios para ayudar a empezar o expandir los negocios. Los críticos de este enfoque sostienen que tales programas están condenados a los mismos fracasos que los experimentados por los programas de crédito para pequeños agricultores en los sesentas y setentas (Adams y Von Pischke).

Diversas agencias internacionales han conducido evaluaciones de sus experiencias de apoyo a las empresas pequeñas y microempresas. Estas evaluaciones pueden encontrarse en informes preparados por Ashe y Cosslett; Boomgard; Carter, Innamorati y McCarthy; Dessing; International Labor Office; Jackelen; Webster (1990); y Webster (1991).³ Un tema común analizado en estas evaluaciones se refiere a la supervivencia de los programas de apoyo a microempresas, ya que las agencias han sido criticadas por promover muchos programas que no pueden continuar operando una vez que el apoyo se termina.

Una de las agencias más activas en cuanto a programas de microempresa durante la última década ha sido la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID). En 1988 y 1989, la AID realizó y publicó una importante evaluación de sus experiencias en el desarrollo de microempresas (Boomgard). A pesar de que la información utilizada fue en cierta medida débil, en general esta evaluación fue más completa y significativa que las anteriores. Por consiguiente, sus resultados son útiles para evaluar problemas acerca de las microempresas

³ Un análisis de estas evaluaciones puede encontrarse en Meyer (1991b).

en los países en desarrollo. El propósito de este ensayo es resumir la evaluación de la experiencia de la AID en el desarrollo de microempresas y utilizar sus resultados para plantear el tema de qué políticas usar para la promoción de la microempresa. Se espera que estos temas generales sean de interés en Costa Rica.

II. La experiencia de AID

La evaluación representó un esfuerzo importante por parte de AID para evaluar el desempeño de sus proyectos de microempresas (Boomgard). El esfuerzo se concentró en la identificación de proyectos y programas con probada efectividad en generar y mantener beneficios de desarrollo y en analizar los factores determinantes de su éxito. Las microempresas fueron definidas como firmas que emplean 10 trabajadores o menos.

A mediados de los ochentas, la AID estaba involucrada en por lo menos 87 proyectos o programas de microempresas en 35 países. Una muestra de 32 proyectos y programas ubicados en 20 países fue seleccionada para un estudio detallado del desempeño de los programas financiados por la AID. Estos programas fueron seleccionados porque su asistencia estaba dirigida a la microempresa y porque ya existía algún análisis del impacto en los beneficiarios.

En casi todos los casos, el proyecto había iniciado sus operaciones en los ochentas o la AID empezó a involucrarse en el proyecto en esa época. La información fue obtenida de evaluaciones ya existentes y de visitas en el terreno en diez países. Se seleccionaron siete programas en Asia, incluyendo un programa de gran escala en Indonesia, el *Badan Kredit Kecamatan* (BKK), once programas en Africa y veintitres en América Latina, ejecutados por

organizaciones privadas voluntarias, agencias de gobierno y asociaciones de crédito. Algunos programas proporcionan a sus beneficiarios solamente crédito, mientras que otros además ofrecen entrenamiento y asistencia técnica.

En el estudio se identificaron tres enfoques diferentes para el desarrollo de la empresa. El enfoque de la **formación de empresas** intenta ayudar a los grupos en mayor desventaja o a individuos en la economía de subsistencia a desarrollar negocios viables. Los programas que siguen este enfoque atienden a una alta proporción de empresarios nuevos y ofrecen un variedad de servicios dirigidos a la creación de nuevos negocios. En la mayoría de los casos estos esfuerzos resultan en la generación de ingresos más que en la creación de nuevos empleos.

El enfoque de la **expansión de empresas** trata de mejorar el desempeño de microempresas ya existentes. Este enfoque enfatiza el apoyo crediticio a un gran número de microempresas. El progreso de las microempresas a empresas de pequeña escala se produce más por la selección natural que por el esfuerzo del proyecto.

El enfoque de **transformación de empresas** trata de graduar a los empresarios desde microempresas a empresas de pequeña escala, a menudo proporcionando una mezcla integral de crédito, entrenamiento y asistencia técnica. Las firmas que reciben la ayuda son típicamente algo más grandes que las comprendidas en los otros dos enfoques, de manera que la generación de empleo juega un papel relativamente importante. Tanto el enfoque de formación como el de transformación están orientados hacia producir cambios y ponen un gran énfasis en la asistencia técnica y el entrenamiento. El enfoque de expansión, por otro lado, busca apoyar empresas existentes y esto significa una orientación limitada al crédito.

Se encontró que seis de los programas de la muestra enfatizan la formación, veintidos la expansión y catorce la transformación de empresas. En América Latina un número relativamente pequeño de programas enfatiza la formación de empresas, mientras que en Asia y el Cercano Oriente una proporción relativamente grande operan están en la categoría de expansión. Los programas de la muestra fueron evaluados bajo tres criterios: el impacto en el beneficiario, la eficiencia en cuanto a costos y la viabilidad institucional.

Los resultados principales de la evaluación de la AID se resumen en el Cuadro 1. Debido a la heterogeneidad de los programas de expansión de empresas, los resultados para los seis programas que operaban básicamente como instituciones financieras se presentan por separado. En muchos casos falta información y en otros se nota una variación amplia entre programas. Por esta razón, algunas de las diferencias en los valores promedio parecen grandes pero no son estadísticamente significativas.

La mayoría de los programas de microempresa atienden solamente a unos pocos cientos de clientes; la excepción son instituciones que atienden a miles. Las mujeres representan una proporción significativa del total de beneficiarios en todos los programas. Los programas de formación y de transformación tienden a atender a un porcentaje mayor de firmas manufactureras, pero las diferencias no son significativas. Los costos promedio de estos programas son más altos, pero no significativamente más altos, como podría esperarse debido a la gran cantidad de entrenamiento y asistencia técnica proporcionada a sus clientes.

Cuadro 1
RESULTADOS DE LA EVALUACION DE AID

	Formación de Empresa	Expansión de Empresa			Transformación de Empresa	Significancia Estadística*
		Total	Institución Financiera	Programa de Micro Empresa		
Número de proyectos	6	22	6	16	14	—
Promedio de años en operación	3.7	4.0	7.3	2.7	2.3	sí
Número promedio de beneficiarios anuales	328	87,871	393,172	642	264	sí
Porcentaje promedio de mujeres beneficiarias	59	43	41	43	27	no
Porcentaje promedio de beneficiarios en manufactura	54	40	23	44	60	no
Costo promedio del programa por beneficiario (US\$)	948	575	N.R.	575	2,549	no
Monto promedio de préstamo (US\$)	508	705	676	714	3,261	sí
Razón del préstamo promedio al PNB per capita	1.3	1.2	2.2	0.9	10.2	sí
Porcentaje promedio de préstamos para capital fijo	25	20	9	26	45	no
Costo promedio del programa por dólar prestado (US\$)	3.24	0.46	0.51	0.43	1.08	sí
Tasa de interés real promedio	3	23	17	25	0	no
Porcentaje de préstamos morosos	24	17	22	16	18	no

Fuente: Boomgard.

* Estadísticamente significativo al nivel de 5 por ciento.

El promedio del monto de los préstamos en los programas de transformación sobrepasa los US\$3.000, comparado con los US\$500-700 en otros programas. Estos resultados sugieren que los intentos de transformar las microempresas en empresas de pequeña escala requieren un cambio suficientemente grande en la firma como para justificar un préstamo relativamente grande. El monto relativo del préstamo puede apreciarse comparando el monto promedio de préstamo en relación con el Producto Nacional Bruto (PNB) per cápita. Los programas de transformación proporcionan préstamos que son en promedio diez veces el PNB per cápita, mientras que los otros programas proporcionan préstamos de aproximadamente una a dos veces el PNB per cápita.

La mayoría de los programas proporcionan de 25 a 45 por ciento de sus préstamos para financiar capital fijo. Las instituciones financieras en los programas de expansión proporcionan principalmente capital de trabajo, lo que es consistente con sus objetivos de ayudar a los clientes a hacer mejoras marginales en sus negocios. Al prestar mayormente capital de trabajo, estas instituciones también enfrentan requerimientos de personal menos estrictos.

Debido a los modestos servicios proporcionados y a sus operaciones en gran escala, el costo promedio es más bajo para los programas de expansión, de menos de \$0,50 por dólar prestado. Los programas de transformación cuestan, en promedio, el doble de esa cantidad, mientras que los programas de formación cuestan seis veces más. Una buena indicación de la habilidad del programa para recuperar los costos se refleja en la tasa de interés cobrada por los préstamos. Los programas de expansión cobran un interés real promedio de hasta 25 por ciento, mientras que los otros programas tienen un elemento de

subsidio alto, ya que cobran sólo de 0 a 3 por ciento. Aún las tasas relativamente altas en los programas de expansión no cubren todos los costos del programa.

El desafío de recuperar los costos se complica aún más por problemas de cumplimiento en el pago de los préstamos. Los programas presentan atrasos en los pagos que fluctúan entre un 16 y un 24 por ciento en promedio. Si sólo la mitad de estos atrasos resultara efectivamente en pérdidas, de 8 a 12 por ciento de pérdidas en los préstamos son aún muy altas para que la mayoría de los programas puedan sostenerse sin una constante inyección de fondos externos. Los programas de expansión son los que están más cerca de llegar a ser autosuficientes, pero los otros programas están lejos de ello.

La autosuficiencia financiera está cerca de ser alcanzada en los programas mejor manejados, los que limitan su asistencia a servicios financieros de bajo costo, tales como los programas KUPEDES del Bank Rakyat y BKK en Indonesia. Se observó que los programas de crédito que luchan por llegar a ser autosuficientes, aún cuando sus metas sean inalcanzables, generalmente se desempeñan mejor que aquellos que esperan continuar recibiendo apoyo externo. Organizaciones que trabajan como negocios que deben sobrevivir en base a sus ingresos se comportan en forma diferente a las que no están sometidas a esta prueba del mercado.

La evaluación concluye que los programas de asistencia directa que están orientados a mejorar el comportamiento de las microempresas sin intentar transformarlas en negocios más complejos tienen un récord de éxito mayor que los programas de transformación más ambiciosos. Los primeros típicamente proporcionan préstamos pequeños para capital de trabajo, con procesos de selección de clientes eficientes, desembolsos rápidos y una

seguridad razonable al cliente de una disponibilidad de préstamos más grandes una vez que el pago ocurre.

Los beneficiarios son pobres, pero no son los más pobres de todos. Los beneficios del programa para cada cliente son modestos e incrementan el ingreso de muchos clientes, en lugar de crear un gran número de empleos. Las organizaciones que operan estos programas adoptan una actitud de negocios, destinada a alcanzar un gran volumen de préstamos y a operar en una área de mercado suficientemente grande como para aprovechar economías de escala. La evaluación también identificó importantes factores cualitativos que afectan el comportamiento institucional, tales como una misión clara, un liderazgo enérgico, un personal dedicado y bien capacitado, un sistema de información bien manejado y la capacidad de adaptarse a circunstancias diversas.

III. Problemas de política en el desarrollo de la microempresa

La evaluación de la AID, junto con otras evaluaciones citadas pero no discutidas en este capítulo, plantea diversos interrogantes acerca del desarrollo de la microempresa, que son resumidas aquí.

(a) ¿En qué forma afecta el ambiente macroeconómico el desarrollo de las microempresas?

Las evaluaciones de las agencias de desarrollo frecuentemente destacan que se debe tomar en consideración el ambiente en que la microempresa funciona cuando se diseñan los proyectos de apoyo. Se ha proporcionado escasa evidencia concreta, sin embargo, acerca

de la forma como el ambiente afecta el éxito o el fracaso de los proyectos de apoyo a las microempresas. Se discute que las políticas frecuentemente están sesgadas en favor de las empresas de gran tamaño y discriminan en contra de las de pequeña escala (Liedholm y Mead; Little, Mazumdar y Page). Se ofrece poca orientación, sin embargo, respecto a cuáles políticas podrían ser más críticas en afectar su desempeño y respecto a si los programas de apoyo deberían posponerse si se juzga que el ambiente es muy desfavorable para las firmas de pequeña escala.

(b) ¿Cuál es el potencial de desarrollo de las microempresas y las empresas de pequeña escala en la economía?

Hay un debate considerable acerca del potencial de desarrollo de las empresas de pequeña escala y acerca de si es o no económicamente eficiente prestarles ayuda. Por un lado, Liedholm y Mead sostienen que estas empresas son usuarios eficientes de capital y de trabajo. Por otro lado, Snodgrass discute que las empresas pequeñas en los países de bajos ingresos son depósitos de excedentes de trabajo (DEVRES). Sólo unas pocas tienen el potencial para transformarse en empresas medianas y grandes y es difícil identificarlas anticipadamente. Las políticas que explícitamente favorecen a las firmas pequeñas, proporcionándoles subsidios a través de la aplicación diferencial de salarios mínimos, impuestos y otros podrían de hecho inhibir su transformación en firmas medianas. Snodgrass recomienda un apoyo activo del gobierno para las firmas de pequeña escala sólo si está basado en el desempeño de estas firmas, como es el caso de Taiwán y Corea del Sur.

El desafío, por supuesto, es diseñar un programa que limite la asistencia sólo a aquellas firmas que lo merecen.

(c) ¿Cuál es el tipo de enfoque más apropiado para el desarrollo de la microempresa?

La evaluación de la AID concluye que el enfoque de expansión de empresas ha sido generalmente más exitoso que el de formación o transformación de empresas. Este enfoque intenta hacer únicamente mejoras marginales en las firmas a las que ayuda. Se consideró también un enfoque de ayuda minimalista, es decir, una asistencia en gran medida limitada al crédito, con sólo pequeñas cantidades de fondos para entrenamiento o asistencia técnica. Este enfoque está basado en un proceso de autoselección entre las firmas, en lugar de intentar predeterminar cuáles son las más exitosas. Los críticos de este enfoque discuten, sin embargo, que muchas microempresas necesitan mucha más ayuda que la que proporcionan los programas minimalistas.

(d) ¿Qué tipo de crédito debiera hacerse disponible?

El enfoque minimalista sostiene que los préstamos deberían ser no dirigidos y usados para financiar capital de trabajo. Los programas de crédito dirigido implican que los diseñadores del programa saben mejor que los prestatarios lo que éstos deberían hacer con sus fondos. Esta es una implicación altamente presuntuosa, si se considera la gran heterogeneidad que existe entre las microempresas. Los programas de crédito no dirigido, por consiguiente, operan bajo la presunción de que los prestatarios saben mejor cómo usar sus recursos, de manera que los programas concentran sus esfuerzos en simplemente

proporcionar una fuente de préstamos confiable. También se sostiene que los programas que están dirigidos a grandes préstamos de inversión de largo plazo para los prestatarios cometen una equivocación al alentar a las microempresas a hacer grandes aumentos en la escala y el alcance de sus operaciones, los cuales podrían no ser capaces de manejar. Por esta razón, muchos programas enfatizan el capital de trabajo de corto plazo sobre los préstamos de inversión.

(e) ¿Cómo diseñar un programa de apoyo a las microempresas que asegure su supervivencia en el largo plazo?

Diversos factores contribuyen a la supervivencia. Primero, los costos deben mantenerse bajos, ofreciendo solamente un conjunto mínimo de servicios a los participantes; este factor ayuda a justificar el enfoque minimalista. Segundo, la escala de operaciones debe ser grande. Miles de microempresas deben ser atendidas, en lugar de algunos cientos, como es el caso más frecuente.

Tercero, el límite de la tasa de interés debe ser fijado lo suficientemente alto como para cubrir los costos de operación, los riesgos de no pago y la inflación. Partidarios de las microempresas a menudo arguyen que las tasas de interés deben ser bajas, pero encuestas a los empresarios muestran que un acceso rápido y eficiente es más importante que tasas de interés bajas. Las tasas de interés deben ser altas con el objeto de cubrir los costos de hacer préstamos pequeños.

Cuarto, la recuperación de los préstamos debe ser alta. Los programas no podrán subsistir a menos de que puedan mantener sus tasas de pérdida en no más del cinco por

ciento. Es imposible aumentar las tasas de interés lo suficiente como para compensar por una tasa alta de no pago. Quinto, la movilización de ahorros necesita ser enfatizada, tanto como una manera de proporcionar servicios financieros a las microempresas, como para obtener recursos financieros que sean independientes de los gobiernos y las agencias de desarrollo.

(f) ¿Cuál es el papel apropiado para las ONGs y las OPD?

Las ONGs y las OPD tienen algunas ventajas comparativas en la asistencia a la microempresa. Usualmente se indentifican más cercanamente con la gente pobre, su orientación es en el terreno, de manera que pueden entender mejor los problemas que los empresarios enfrentan y a menudo están más comprometidas en mejorar este estrato de la sociedad. Las ONGs y los OPD frecuentemente enfrentan, sin embargo, diversos desafíos. Muchas no son operadas de una manera comercial, a menudo carecen de destreza empresarial y de negocios y muchas tienen poco personal y una mala organización.

Aunque a menudo eventualmente esperan llegar a ser instituciones financieras, para muchas el mejor servicio que ellas pueden prestar en el corto plazo es el de actuar como intermediarios entre los programas participantes, las instituciones bancarias y las agencias de gobierno. Con el tiempo, ellas pueden desarrollar la capacidad para proporcionar servicios más complejos.

(g) ¿Es la graduación de la microempresa un objetivo factible?

Muchos programas de crédito microempresarial aspiran establecer para sus participantes una relación bancaria regular, pero la evidencia disponible sugiere que este proceso de graduación raramente ocurre. En operaciones altamente subsidiadas hay pocos incentivos para la graduación, ya sea del participante o del programa. Las posibilidades de graduación serían de alguna manera mayores cuando los programas de microempresas ayuden a los participantes a obtener préstamos comerciales de los intermediarios financieros formales. La información obtenida por los intermediarios acerca de los prestatarios debería contribuir al desarrollo de una relación comercial de más largo plazo. Puede haber lugar, sin embargo, para que algunos programas de microempresa se transformen en instituciones financieras, si las instituciones financieras existentes no intentan atender al sector. Esta posibilidad es analizada por Boomgard, pero parece haber pocos casos cuando esto ha ocurrido.

(h) ¿Cuál es el papel apropiado de los organismos donantes en el desarrollo de la microempresa?

Las agencias internacionales de desarrollo probablemente estarán interesadas en el desarrollo de la microempresa durante los próximos años, de manera que es probable que existan fondos externos disponibles para programas de apoyo a microempresas en muchos países en desarrollo. Las agencias de desarrollo pueden jugar un papel en ayudar a desarrollar el potencial del sector de empresas de pequeña escala, pueden ayudar a transferir experiencias exitosas entre países y pueden financiar entrenamiento y servicios

técnicos. El papel de las agencias en proporcionar recursos crediticios está menos claro. El acceso de las microempresas a los recursos externos que las agencias internacionales proporcionan es en general escaso y los mercados financieros locales son generalmente adecuados para proveer préstamos para microempresa. Si los fondos de las agencias se usan para incrementar el abastecimiento de crédito interno, se debe tener cuidado en que las tasas de interés no sean subsidiadas y en que los fondos no estén dirigidos a usos finales específicos que pueden ser inconsistentes con los objetivos del prestatario.

IV. Conclusiones

Hay grandes diferencias en los enfoques sobre el desarrollo de las microempresas entre las agencias de desarrollo, pero por lo menos existen cinco puntos en los que parecería existir acuerdo. Primero, las agencias están cada vez más preocupadas acerca de la autosuficiencia del proyecto. Esta preocupación surge de la crítica que muchas actividades apoyadas por las agencias de desarrollo fracasan durante el proyecto, o no pueden alcanzar un nivel de autosuficiencia adecuado, de manera que fracasan una vez que el apoyo se acaba. Por esto muchas evaluaciones buscan identificar los factores que contribuyen a la autosuficiencia del proyecto.

Segundo, parece haber una disminución en la preocupación de las agencias acerca del uso que los prestatarios hacen de los préstamos y del impacto que éstos tienen. Algunos años atrás, las agencias de desarrollo estaban fuertemente involucradas en dirigir el uso de los préstamos, de manera que los fondos se canalizaran a lo que llamaban propósitos de producción. Existía también preocupación en medir el impacto de los proyectos en los

pobres. Actualmente hay un mejor entendimiento de la dificultad de medir el impacto, debido a la intercambiabilidad (*fungibility*) de los fondos prestados. Parece existir ahora una mayor aceptación de que se puede suponer un impacto positivo si los empresarios valoran el programa lo suficiente como para pedir prestado, pagar y convertirse nuevamente en prestatarios (véase Rhyne en este volumen).

Tercero, el ambiente macroeconómico en que funcionan las firmas de pequeña escala fue mencionado en diversas evaluaciones como un factor que debería ser considerado cuando se diseña un proyecto de apoyo a microempresas. Se proporcionan pocas indicaciones, sin embargo, acerca de qué debería ser específicamente evaluado en la preparación del proyecto, además del problema general de que la política esté sesgada hacia las industrias de gran escala. La posición extrema es que los proyectos no deben ser ni siquiera emprendidos a menos de que el entorno macroeconómico mejore primero.

Cuarto, parece empezar a existir un acuerdo acerca de las características de un proyecto de apoyo a microempresas y empresas de pequeña escala exitoso. Debería ser minimalista, proporcionando pocos servicios además de los préstamos, llegar a miles de beneficiarios, operar sobre una base comercial con tasas de interés lo suficientemente altas como para cubrir los costos y con un esfuerzo vigoroso para recuperar los préstamos. El énfasis está dirigido a alcanzar a los pobres como usuarios de los préstamos, pero no está dirigido a un uso en particular. Los préstamos deberían dirigirse más hacia la expansión de la empresa que a la formación o la transformación. Las instituciones que implementan los proyectos deberían ser seleccionadas cuidadosamente y muchas de ellas mismas necesitan ayuda antes de que puedan operar programas de préstamos eficientemente.

Quinto, las ONGs y OPD son consideradas como las instituciones preferidas para ejecutar los programas, pero existe preocupación acerca de cuántas son realmente capaces de esta tarea. Tal como las agencias de gobierno, muchas requieren un fortalecimiento considerable debido a que su vigorosa defensa y compromiso con los pobres no es suficiente atributo para operar un programa viable. Una combinación de actividades de gobierno y no gubernamentales, donde cada uno pueda trabajar en sus áreas de ventajas comparativas, podría ser el mejor enfoque en muchos países.

Las microempresas pueden jugar un papel importante en las economías en desarrollo. Pueden usar recursos subutilizados y pueden proporcionar empleo e ingresos a personas que no son absorbidas por los negocios en gran escala. Las microempresas a menudo representan el punto de partida para firmas que eventualmente llegarán a ser más grandes. Los problemas que enfrentan las microempresas no deben ser subestimados, sin embargo, como lo demuestra su alta tasa de fracaso en muchos países. No es sorprendente, por lo tanto, que las instituciones comerciales de préstamos consideren difícil atender a esta clientela riesgosa y el por qué es importante saber de los éxitos y fracasos de los programas especializados de microempresas. Estas experiencias ayudan a identificar las formas en que se puede ayudar a hacer los proyectos de microempresa autosuficientes.

Referencias

- Adams, Dale W and J.D. Von Pischke (1992), "Microenterprise Credit Programs: Deja Vu," *World Development*, Vol. 20, No. 10, pp. 1463-1470.
- Ashe, Jeffrey and Christopher E. Cosslett (1989), *Credit for the Poor: Past Activities and Future Directions for the United Nations Development Programme*, New York: Bureau for Programme Policy and Evaluation, United Nations Development Programme.
- Boomgard, James J. (1989), "A.I.D. Microenterprise Stocktaking: Synthesis Report", Washington, D.C.: A.I.D. Evaluation Special Study No. 65.
- Carter, Peter, Maurizio Innamorati y Stephen McCarthy (1990), "A Review of the European Investment Bank's Lending to SSE in the ACP Countries", *Small Enterprise Development: An International Journal*, Vol. 1, No. 2, junio, pp. 4-13.
- Dessing, Maryke (1990), "Support for Microenterprises: Lessons for Sub-Saharan Africa", World Bank Technical Paper No. 122, Washington, D.C.: World Bank.
- DEVRES (1991), "Policy Reform for Broad-Based Growth: A Research Workshop, Final Report," Washington, D.C.
- International Labor Office (1990), "Rural Small Industries and Non-Farm Employment: A Progress Report on Research and Operational Activities", Geneva: Technology and Employment Branch.
- Jackelen, Henry R. (1989), *Improving the Use of Credit in the UNCDF Programme, Volume 1*, New York: Policy Planning and Evaluation Unit, United Nations Capital Development Fund.
- Levitsky, Jacob (1990), "USAID Microenterprise Stocktaking Evaluation", *Small Enterprise Development: An International Journal*, Vol. 1, No. 2, junio, pp. 51-54.
- Liedholm, Carl and Donald Mead (1987), "Small Scale Industries in Developing Countries: Empirical Evidence and Policy Implications", International Development Paper No. 9, East Lansing, Michigan: Michigan State University.
- Little, Jon M. D., Depak Mazumdar, and John M. Page, Jr. (1987), *Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Analysis of India and Other Economies*, Oxford: Oxford University Press.
- Meyer, Richard L. (1991a), "Financing Rural Nonfarm Enterprises: Implications for Asia," in *Measures for Rural Employment Generation*, Report of APO Symposium, Tokyo: Asian Productivity Organization.

- Meyer, Richard L. (1991b), "Supporting Micro and Small Scale Enterprises: What Can Be Learned from Donor Programs?" Columbus: The Ohio State University, Economics and Sociology Occasional Paper No. 1894.
- Webster, Leila (1990), "Fifteen Years of World Bank Lending for Small and Medium Enterprises", *Small Enterprise Development: An International Journal*, Vol. 1, No. 1., marzo, pp. 17-25.
- Webster, Leila (1991), "World Bank Lending for Small and Medium Enterprises", World Bank Discussion Paper No. 113, Washington, D.C.: World Bank.

